



## URSULA BRUNNER

---

«ICH WUSSTE, DASS ES BEIM GERECHTEN HANDEL UM MEHR ALS UM EINEN GERECHTEN ENDPREIS GEHT, AUCH WENN EIN SOLCHER SCHON EIN GROSSER ERFOLG WAR. WIR WAREN DAVON ÜBERZEUGT, DASS ES DARUM GEHT, EINE UMFASSENDE GERECHTIGKEIT IM WELTHANDELS-SYSTEM ZU ERREICHEN.»

Ursula Brunner wurde 1925 in Frauenfeld geboren. 1973 sah sie im Rahmen eines Diskussionsabends einen Film über den Bananenbau in Zentralamerika, der die dort herrschenden sozialen und ökologischen Missstände aufdeckte. Dieser Film beeindruckte Brunner und sie begann, sich für einen „gerechten Handel“, insbesondere bezüglich Bananen aus Entwicklungsländern, zu engagieren.

Sie organisierte sich mit ihren Mitstreiterinnen; fortan wurden sie als „Bananenfrauen von Frauenfeld“ bezeichnet. Die Gruppe von Frauen wollte die Öffentlichkeit für die Probleme des Welthandels und die Missstände im Bananen-anbau sensibilisieren.

Die „Bananenfrauen“ wurden von der „Erklärung von Bern“, einer 1968 gegründeten Schweizer Nichtregierungsorganisation, unterstützt. Zusammen wurden sie erstmals 1973 in Frauenfeld aktiv. Anlässlich einer Aufklärungsaktion verteilten sie rund 600 Kilogramm Bananen, die sie auf Leiterwagen durch die Stadt zogen. Gleichzeitig verteilten sie Informationszeitschriften und sammelten Unterschriften. Drei Jahre später, 1976, reiste Brunner erstmals in das Entwicklungsland Guatemala um fair gehandelte Bananen in die Schweiz zurückzubringen. Es stellte sich jedoch heraus, dass es schwierig war, solche zu finden.

Auf Druck von Brunner und ihren Mitstreiterinnen verkauften ab 1974 rund 100 Lebensmittelgeschäfte Chiquita- oder Dole-Bananen mit einem Aufpreis von 15 Rappen. Der Erlös dieser Aufpreise kam nach Deckung der eigenen Kosten verschiedenen Schweizer Hilfswerken zugute, die hiermit Projekte in den Ländern Guatemala, Honduras und Kolumbien finanzieren konnten. Dieses Projekt war bis 1985 aktiv. 1985 verhängten die USA ein Embargo über Nicaragua, welches den Handel zwischen den beiden Ländern untersagt. Dadurch sollte die sandinistische Regierung Nicaraguas geschwächt werden. Weil die Bananen aufgrund dieses Embargos nicht mehr nach Kalifornien exportiert wurden, mussten sie fortan direkt nach Europa geschifft werden. Brunner fand Unterstützung durch einen Grosshändler in Marseille und konnte mit dessen Hilfe die sogenannten Nica-Bananen in die Schweiz importieren. Dies waren die ersten in der Schweiz erhältlichen Bananen, die unter gerechten Bedingungen produziert worden waren. Wieder wurden die Bananen mit einem Aufpreis verkauft, zunächst in Drittweltläden, in der Folge stieg auch durch den Schweizer Detailhändler Volg ein. Wie schon zuvor konnten mit der Summe der Aufpreise Projekte in den Anbauländern finanziert werden.

1997 kamen dann die Bananen von der Nichtregierungsorganisation Max Havelaar Stiftung, die 1992 von verschiedenen Schweizer Hilfswerken gegründet worden war, auf den Markt. Die Stiftung hat ebenfalls den Vertrieb von unter gerechten Bedingungen produzierten Produkten zum Ziel und vergibt diesen ein Fairtrade-Gütesiegel. Nach Einführung dieser Max Havelaar Bananen entschlossen sich die „Bananenfrauen“, den eigenen Handel einzustellen.

Der evangelische Entwicklungsdienst „Brot für die Welt“ und „Spiele zur Entwicklungspolitik“ entwickelten zudem das Spiel „Wen macht die Banane krumm“, um die Bevölkerung auf spielerischem Weg und mittels Simulation über den Welthandel und dessen Probleme aufzuklären. Damit wurde ebenfalls ein wichtiger Beitrag zu einem fairen Handel geleistet.

Ursula Brunner und ihre Mitstreiterinnen, die „Bananenfrauen“, werden heute als Pioniere des fairen Handels in der Schweiz anerkannt. 2014 wurde Ursula Brunner mit dem Women's Business Award der Hochschule Luzern ausgezeichnet.

**Text von Ursula Brunner, erstellt für die Autoren, Oktober 2014**

«Haben Sie auch schon darüber nachgedacht, warum Bananen so billig sind? Billiger als die Äpfel bei uns?»

*Diese Fragen waren der Ausgangspunkt der ersten von Frauen initiierten Bewegung, die sich für gerechtere Preise im Handel mit den Produzentenländern der Dritten Welt einsetzte. Reiche Menschen kaufen billige Bananen! Die Bananen schreckten uns auf. Sie waren seit dem Zweiten Weltkrieg ein Volksnahrungsmittel geworden und dienten als Beispiel. In gleicher Weise waren aber auch Kaffee, Zucker, Honig, Kakao und weitere Produkte betroffen.*

*Wir fokussierten uns auf dieses eine Produkt. Es war die einzige Möglichkeit, gehört zu werden, wobei uns dies zu Beginn nicht bewusst war. Konsumenten müssen für Bananen mehr bezahlen, damit es den Arbeitern und Arbeiterinnen auf den Plantagen besser geht.*

*Wir entschieden uns auch, unsere Arbeit auf die Schweiz zu konzentrieren. Wir wollten mit den Konsumenten und Konsumentinnen zusammenarbeiten. Wir bauten darauf auf, dass Menschen ihr Denken, ihr Bewusstsein und ihre Verhaltensweisen ändern können und sich ihrer Verantwortung bewusst werden. Dies kann sich zum Beispiel darin äussern, dass sie für Bananen mehr bezahlen. Eigentlich haben die Konsumenten und Konsumentinnen sehr viel Macht. Der Endpreis eines Produktes ist das letzte Glied einer langen Handelskette. Die Konsumenten und Konsumentinnen können durch verantwortungsbewusste Einkäufe den Preis eines Produktes steuern bzw. zu einem gerechten Handel beitragen, indem sie gewisse Produkte nicht mehr kaufen. Menschen können auch Fragen stellen, so können sie zum Beispiel bezüglich der Bananen fragen: „Was ist ein gerechter Preis? Wie erreichen wir einen gerechten Preis?“*

*Wir hatten viel zu lernen. Wir informierten uns direkt in den Plantagen, bei den Arbeitern und Arbeiterinnen, den Gewerkschaften, Produzenten, Regierungsbevollmächtigten, involvierten Organisationen, Fruchthändlern in der Schweiz, Grossverteilern und bei den Fruchtgeschäften über die Produktion, die Vermarktung und den Handel mit Bananen.*

*Als es uns gelang, Bananen aus sogenannt unabhängiger Produktion (d.h. ohne Einflussnahme transnationaler Konzerne) von Nicaragua und später Costa Rica in die Schweiz und nach Deutschland zu importieren, errichteten wir eine eigene Struktur des Produktions-, Ankaufs- und Verkaufspreises. Diese Struktur erarbeiteten wir in direkter Zusammenarbeit mit Produzenten,*

*Importeuren und Fruchthändlern. Sie war zwar noch nicht durchwegs gerecht, aber in vielen Belangen besser als diejenige des konventionellen Bananenhandels. So einigten wir uns auf die Bezahlung eines guten Jahresdurchschnittspreises. Dadurch konnten die hohen Preise im Winter zu Gunsten der niedrigeren Preisen im Sommer ausgeglichen werden. Sodann erzielten die Produzenten dadurch ein relativ berechenbares Jahreseinkommen.*

*Innerhalb unserer „Arbeitsgemeinschaft für Gerechten Bananenhandel“ („Bananenfrauen“) haben wir ununterbrochen über die Vor- und Nachteile dieses Systems diskutiert. Dadurch konnten wir den Prozess verändern, vertiefen und verfeinern. Durch die Gespräche haben wir auch erkannt, dass es keine einfachen, geradlinigen Muster gibt. Es war wichtig zu realisieren, dass der Weg weit war und ein langer Prozess vor uns lag.*

*Als wir in den 1980er die Idee eines gerechten Preises und Handels am Beispiel der Bananen verbreiten wollten, gab es keine Vorläufer. Wir gingen unseren eigenen Weg.*

*Wir verlangten zusätzlich zum normalen Verkaufspreis einen Aufpreis von 15 Rappen pro Kilo Bananen. Wir waren uns bewusst, dass angesichts der Absatzmenge von Bananen aus Nicaragua und Costa Rica in ganz Europa ein etwas besserer Preis in der Schweiz für die Produzentenländer kaum ins Gewicht fiel. Dies, obwohl wir uns bemühten, die Absatzmenge in der Schweiz zu steigern. 10 Rappen des Aufpreises bezahlten wir in einen Fonds ein, 5 Rappen dienten zur Bestreitung unserer eigenen Kosten. Aus diesem Fonds finanzierten wir Projekte in den Plantagen. Diese sollten die äusserst prekären Lebensbedingungen der Arbeiterinnen und Arbeiter auf den Bananenplantagen verbessern. Wir arbeiteten im medizinischen, sanitär-hygienischen Bereich, erstellten aber auch Kinderkrippen, etc. Diese Massnahmen waren für die ganze Bevölkerung denn auch sofort spürbar. Dieser Aufpreis stellte noch keinen gerechten Preis dar. Wir befanden uns aber auf dem richtigen Weg und kamen der Gerechtigkeit etwas näher.*

*Ich träume von einem runden Tisch, an dem alle sitzen, die am Handel von Bananen beteiligt sind, von der Produktion bis zum Ladentisch. Sie verhandeln die Preise, Margen und Kosten. Jeder Betroffen, vom Arbeiter bis zum Detaillisten, gibt an, wie viel er braucht, um zu überleben. Die Preise sollen dann auf jeder Stufe festgesetzt werden. Dadurch hat am Ende zwar keiner sehr viel, jeder bekommt aber genug, um existieren zu können. Die Konsumentinnen und Konsumenten bezahlen dann den Preis, der eine solche Verteilung erlaubt, einen gerechten Preis.*

*Ich weiss, dass diese Vorstellung eine Utopie ist. Dieser gerechte Preis wird ein Wunsch bleiben. Das Grundmuster stimmt aber. Einmal in all den Jahren, in denen ich mich mit dem Bananenhandel beschäftigte, habe ich auch einen beinahe solchen Ablauf erlebt. Einmal sassen der Produzent aus Costa Rica, der europäische Importeur, der Schweizer Reifer und der Schweizer Fruchthändler, der Chef der Ladenkette, an die die Bananen aus Costa Rica verkauft wurden, die Mitglieder der „Arbeitsgemeinschaft für Gerechten Bananenhandel“ und die Konsumenten zusammen und verhandelten die Preisstrukturen. Es fehlten zwar die Arbeitnehmenden und die Gewerkschaften, weshalb mein Traum nicht erfüllt war, ich war aber trotzdem glücklich. Es war mehr, als ich mir je erhofft hatte.*

*Auch damals wusste ich schon, dass es beim gerechten Handel um mehr als einen gerechten Endpreis geht, auch wenn ein solcher schon ein grosser Erfolg war.*

*Wir waren davon überzeugt, dass es darum geht, eine umfassende Gerechtigkeit im Welthandelssystem zu erreichen. Die Gerechtigkeit in einem System, in dem Millionen reiche Menschen Güter und Waren kaufen und geniessen, für deren Herstellung und Produktion Frauen, Männer und Kinder in den Ländern der Dritten Welt so niedrige Löhne erhalten, dass sie keine Chance haben, aus ihrer Armut und ihrem Elend auszubrechen.*

*Wenn wir von Gerechtigkeit sprachen, stellten wir uns eine Veränderung der Lebenssituation dieser benachteiligten Menschen vor. Das Wirtschaftssystem soll allen genug zukommen lassen, dass sie davon leben können. Eine neue Weltwirtschaftsordnung, wie die Länder der Dritten Welt sie zu Recht fordern, sollte die erwähnten strukturellen und ungerechten Missstände beheben. Wir sprachen deshalb nicht mehr nur vom gerechten Preis, sondern vom gerechten Handel.*

*Weiterhin versuchten wir, die Produktion und den Handel mit Bananen aus Nicaragua und Costa Rica mit allen Beteiligten zu besprechen und die Rahmenbedingungen auszuhandeln. Gemäss unserer Auffassung sind die folgenden Rahmenbedingungen für einen gerechten Handel unerlässlich:*

*Selbstbestimmung und Unabhängigkeit der einheimischen Produzenten in Bezug auf die Produktion und Vermarktung ihrer Produkte*

*Es soll nicht nur der Export bestimmen, sondern es soll auch der Binnenmarkt auf- und ausgebaut werden, von dem die einheimische Bevölkerung profitieren kann*

*Gerechte Handelsbedingungen und Preise*

*Bereitschaft der Konsumenten und Konsumentinnen, einen kostendeckenden bzw. sogar gewinnbringenden Preis zu bezahlen*

*Existenzsichernde Löhne für die Arbeitnehmenden, so dass diese und ihre Familien ein menschenwürdiges Leben führen können*

*Diese Jahre sind wichtige Lern- und Lehrjahre. Wir erleben, wie heikel und verletzlich alle Regeln sind, die wir aufstellen möchten, um einen gerechten Handel zu erreichen. Wir befanden uns sowohl mit Arbeitnehmenden, Gewerkschaften und Produzenten wie auch mit Importeuren, Fruchthändlern, Grossisten und Detaillisten in ständigem Dialog. Gleichzeitig betrieben wir auch Öffentlichkeitsarbeit zur Aufklärung der Konsumenten und Konsumentinnen. Dadurch erfuhren wir sämtliche Nuancen und erlebten Erfolge und Misserfolge in den Bemühungen um einen gerechten Handel.*

*Es wurde uns darüber hinaus bewusst, wie sensibel das Gespräch über gerechten Handel, dessen Bedingungen von Menschen in den Ländern des Nordens definiert wurden, mit Menschen in Südstaaten ist. Trotz aller guter Vorsätze war diesem Vorgehen eine gewisse neokolonialistische Verhaltensweise nicht abzusprechen. Dass deshalb vor allem aus gewerkschaftlichen Kreisen im Süden Vorbehalte gegen ein solches vom Norden ausgedachtes System vorgebracht wurden, ist verständlich.*

*Während es in den 1970er und 1980er Jahren noch schwierig war, über den gerechten Handel zu sprechen und sich auf der Strasse für diesen einzusetzen, wie die Bananenfrauen dies 1973 zum ersten Mal taten, wurde das Thema in den 1990er Jahren salonfähig. Mit der Gründung der Havelaar-Stiftung durch Schweizer Hilfswerke wurden die Bemühungen für einen gerechten Handel professionalisiert und dieser vermehrt öffentlich diskutiert. Als auch die Grossverteiler Migros und Coop sogenannte faire Bananen anboten, entschloss sich die „Arbeitsgemeinschaft für Gerechten Bananenhandel“ ihre Arbeit, mit der sie am Beispiel von Bananen aufzeigte, was gerechter Handel sein könnte und müsste, aufzugeben. Sie gründete stattdessen die gebana ag und handelte selber mit Produkten aus südlichen Ländern.*

*Die Frage nach einem gerechten Preis und einem gerechten Handel ist für uns noch immer ein Prozess. Die Frage nach der Gerechtigkeit ist ein Weg. Ich habe das Wort „Gerechtigkeit“ stets mit Behutsamkeit ausgesprochen, weil ich weiss, dass es vielleicht nie möglich sein wird,*

*dass alle Menschen in Gerechtigkeit leben. Es ist mir aber wichtig, zum Unvollendeten zu stehen. Gleichzeitig möchte ich die Menschen ermutigen, aktiv zu werden und zu handeln. Niemand soll sagen können:*

*„Da kann man ja ohnehin nichts dagegen machen.“ Bemühungen für einen gerechten Handel sind eine Möglichkeit, die Welt zu verändern.*